

РИНОК

Традиційно перший розділ підручника з мікроекономіки присвячений обговоренню „предмета і методів” курсу економічної теорії. Хоч цей матеріал і може бути дуже цікавим, навряд чи доцільно починати з нього вивчення економічної теорії. Важко належним чином оцінити обговорення цих проблем, не розглянувши спочатку якихось прикладів застосування економічного аналізу на практиці.

Замість того, щоб іти традиційним шляхом, ми розпочнемо нашу книгу з прикладу економічного аналізу. У цьому розділі ми розглянемо модель конкретного ринку — ринку квартир. Під час його вивчення будуть введені нові поняття та інструменти економічної теорії. Нехай вас не хвилює те, що це буде зроблено доволі поверхово. Завдання цього розділу полягає лише в тому, щоб надати побіжний огляд можливого застосування цих понять. Пізніше ми вивчимо їх детальніше.

1.1. ПОБУДОВА МОДЕЛІ

Економічна теорія займається розробкою моделей суспільних явищ. Під моделлю ми розуміємо спрощене відображення дійсності. Акцент тут робиться на слові „спрощене”. Уявіть собі, наскільки безкорисною була б мапа, побудована у масштабі один до одного. Те саме справедливо і стосовно економічної моделі, яка намагалася б описати усі сторони дійсності. Сила моделі полягає в усуненні деталей, які не стосуються справи, що дозволяє економісту зосередити увагу на суттєво важливих рисах економічної дійсності, які він або вона намагається зрозуміти.

Тут нас цікавлять чинники, що визначають ціни на квартири, отож ми хочемо отримати найбільш спрощений опис ринку квартир. Це є свого роду мистецтво застосування правильних спрощень при побудові моделі. Загалом ми хочемо прийняти найпростішу модель, яка спроможна описати економічну ситуацію, котру ми вивчаємо. Потім ми можемо поступово вводити до цієї моделі ускладнювальні фактори, роблячи її більш складною, і, як ми сподіваємося, більш наближеною до дійсності.

Конкретний приклад, який ми хочемо розглянути, — ринок квартир в університетському містечку середнього розміру на Середньому Заході США. У цьому містечку є два види помешкань: квартири, що знаходяться неподалік від університету, і квартири, що є більш віддаленими. Вважається, що квартири поряд з університетом зазвичай привабливіші для студентів, оскільки вони дозволяють легше добиратися до університету. Проживаючи у більш віддалених помешканнях, доводиться користуватися автобусом або здійснювати тривалу поїздку на велосипеді в холодну погоду, тому більшість студентів віддавали б перевагу квартирі поряд з університетом... якби вони могли собі це дозволити.

Ми будемо вважати, що квартири розміщуються навколо університету двома великими кільцями. Ближні квартири знаходяться у внутрішньому кільці, а інші — у зовнішньому. Об'єктом нашої уваги буде винятково ринок квартир внутрішнього кільця. Зовнішнє кільце слід розглядати як місце, куди можуть відправитися ті, кому не вдається підшукати собі квартиру, що знаходиться ближче до університету. Припустімо, що в зовнішньому кільці чимало вільних квартир і їх ціна встановлена на якомусь відомому рівні. Нас цікавить лише те, як визначаються ціни на квартири внутрішнього кільця, і хто саме стає їхніми мешканцями.

Описуючи різницю між цінами на квартири двох названих типів в одній моделі, економіст назвав би ціну квартир зовнішнього кільця **екзогенною змінною**, а ціну квартир внутрішнього кільця — **ендогенною змінною**. Це означає, що ми вважаємо, що ціна квартир зовнішнього кільця приймається такою, яку визначають чинники, що не підлягають обговоренню в рамках даної конкретної моделі, у той час як ціна квартир внутрішнього кільця визначається силами, які описуються в даній моделі.

Для першого спрощення нашої моделі будемо вважати, що усі квартири є однаковими з усіх боків, окрім місцезнаходження. Отже, можна буде говорити про „ціну” квартир, не піклуючись про те, скільки в них спальень — одна, дві тощо.

Але що саме визначає цю ціну? Як визначається, хто саме буде мешкати в квартирах внутрішнього кільця, а хто — в більш віддалених? Що можна сказати щодо бажаності різних економічних механізмів наймання квартир? Які поняття ми можемо використовувати для оцінки переваг різних способів розподілу квартир між індивідами? Усе це — запитання, відповідей на які ми очікуємо від нашої моделі.

1.2. ОПТИМІЗАЦІЯ ТА РІВНОВАГА

За будь-якої спроби пояснення поведінки людей необхідні певні рамки, на які наш аналіз міг би спиратися. Здебільшого в економічних дослідженнях вони будуються на таких двох простих принципах.

Принцип оптимізації: люди намагаються обирати найкращі структури споживання з-поміж тих, які вони можуть собі дозволити.

Принцип ринкової рівноваги: ціни змінюються доти, доки величина попиту людей на щось не зрівняється з величиною пропозиції.

Розгляньмо ці обидва принципи. Перший із них *майже* тавтологічний. Якщо люди вільні у виборі своїх дій, логічно припустити, що вони намагаються обирати ті речі, які вони хочуть мати. Звичайно, з цього загального принципу існують винятки, але зазвичай вони лежать поза сферою економічної поведінки.

Друга ідея є більш проблематичною. Адже зрозуміло, що в кожний визначений момент часу величини попиту та пропозиції не збігаються, і що, відповідно, щось має змінюватися. Для здійснення цих змін може знадобитися чимало часу і, що ще гірше, вони цілком можуть породити інші зміни, що можуть „дестабілізувати” систему в цілому.

Такого роду речі можуть траплятися, ... але зазвичай не трапляються. У випадку з квартирами з місяця в місяць спостерігається достатньо стабільна ціна оренди. Нас цікавить саме ця „рівноважна” ціна, а не те, яким чином ринок приходить до цієї рівноваги або те, яким чином вона може змінюватися впродовж тривалих періодів часу.

Варто зазначити, що в різних моделях рівновага може визначатися по-різному. В рамках простої моделі ринку, що розглядається у цьому розділі, ідея рівноваги обсягів попиту і пропозиції цілком прийнятна для цілей нашого аналізу. Проте в більш загальних моделях нам знадобляться й загальніші визначення рівноваги. Зазвичай для досягнення рівноваги необхідна взаємна узгодженість дій економічних агентів.

Яким чином використати два вказаних принципи, щоб за їхньої допомоги знайти відповіді на поставлені нами вище запитання? Настав час ввести деякі економічні поняття.

1.3. КРИВА ПОПИТУ

Припустімо, що ми розглядаємо кандидатури усіх можливих орендарів квартир і запитуємо кожного з них, яку максимальну суму він готовий сплатити за оренду квартири.

Почнемо згори. Повинен бути хтось, хто готовий сплатити найвищу ціну. Можливо, у цієї людини купа грошей, а можливо, вона дуже ледача і не хоче ходити пішки на великі відстані... або є ще якась причина. Припустімо, ця особа готова платити за квартиру 500 доларів на місяць.

Якщо лише одна людина готова платити 500 доларів на місяць за оренду квартири, то якщо ціна квартири становить 500 доларів на місяць, тоді рівно одна квартира і буде найнята — тією особою, яка готова сплатити цю ціну.

Припустімо, що наступна висока ціна, яку готовий сплатити хтось, становить 490 доларів. Тоді, якби ринкова ціна дорівнювала 499 доларів, було б орендовано, як і раніше, лише одну квартиру: особа, готова сплатити 500 доларів, найняла б квартиру, а особа, готова сплатити 490 доларів, — ні. І так далі. Лише одну квартиру було б орендовано, якби ринкова ціна дорівнювала 498 доларів, 497 доларів, 496 доларів тощо... аж до моменту, доки ми не дійшли б до ціни 490 доларів. За цієї ціни було б здано в оренду рівно дві квартири: одна — особі, готовій сплатити 500 доларів, і ще одна — особі, готовій сплатити 490 доларів.

Аналогічно дві квартири були б орендовані, аж доки ми не дійшли б до максимальної ціни, яку готова була б сплатити людина за третьою підряд найвищою ціною і т. ін.

Максимальну величину ціни, яку дана особа готова сплачувати за будь-що, економісти називають **відправною ціною**¹. Відправна ціна — це найвища ціна, яку дана особа приймає і за якою все ще згодна придбати товар. Іншими словами, відправна ціна для індивіда — це ціна, за якої йому чи їй зовсім байдуже, купувати товар чи ні. У нашому прикладі, якщо відправна ціна для якогось індивіда становить p , це означає, що йому чи їй байдуже, жити у внутрішньому кільці і сплачувати за це ціну p , або ж жити у зовнішньому кільці.

Тобто кількість квартир, що їх буде орендовано за даної ціни p^* , буде дорівнювати кількості людей, відправна ціна для яких є більшою або дорівнює p^* . Оскільки якщо ринкова ціна становить p^* , тоді той, хто бажає сплатити щонайменше p^* за квартиру, захоче мати квартиру у внутрішньому кільці, а той хто не бажає сплатити p^* , буде мешкати у зовнішньому кільці.

¹ В інших джерелах „відправну ціну” називають максимальною ціною попиту. — *Прим. наук. ред.*

Ми можемо нанести ці відправні ціни на графік (*рис. 1.1*). Тут ціну відкладемо на вертикальній осі, а кількість людей, що готові сплатити цю або більшу ціну, — на горизонтальній осі.

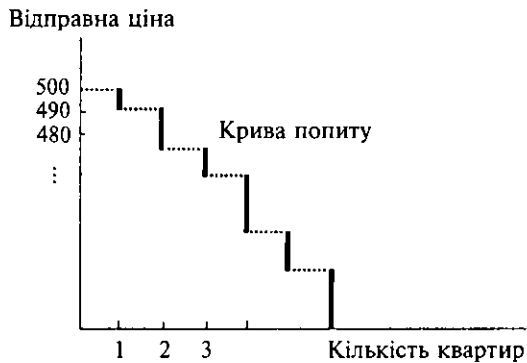


Рис. 1.1. Крива попиту на квартири.

На вертикальній осі відкладено ринкові ціни, на горизонтальній — кількість квартир, що буде орендована за кожною ціною

Рис. 1.1 можна тлумачити і по-іншому, вважаючи, що він показує, скільки людей бажають винайняти квартиру за якоюсь визначеною ціною. Така крива становить приклад **кривої попиту** — кривої, що пов'язує величину попиту з ціною. За ринкової ціни, вищої за 500 доларів, не буде найнято жодної квартири. За ціною від 500 до 490 доларів буде найнято одну квартиру. За ціною від 490 доларів до рівня третьої за висотою відправної ціни буде найнято дві квартири і т. ін. Крива попиту описує обсяг попиту за кожною з можливих цін.

Крива попиту на квартири є низхідною: разом зі зниженням ціни квартир все більше людей хочуть їх наймати. Якщо таких людей чимало і відправні ціни у них мало відрізняються одна від одної, резонно вважати криву попиту плавно спадною, як показано на *рис. 1.2*. Крива на *рис. 1.2* показує, як виглядала б крива попиту, зображена на *рис. 1.1*, якби людей, що бажають найняти квартири, було багато. „Стрибки”, які спостерігаються на *рис. 1.1*, у даному разі будуть настільки малими порівняно з розмірами ринку, що при побудові кривої попиту їх можна спокійно проігнорувати.

1.4. КРИВА ПРОПОЗИЦІЇ

Тепер, коли в нас є зручне графічне відображення зміни попиту, розглянемо, як поводитиметься пропозиція. У зв'язку з цим нам доведеться задуматися щодо природи ринку, який ми вивчаємо. Розглядатимемо таку ситуацію, за якої існує багато незалежних домовласників, готових здати в оренду квартири, які їм належать, за найвищої ціни, прийнятної для даного ринку. Назвемо таку ситуацію **конкурентним ринком**. Зрозуміло, можуть існувати й інші різновиди ринку, деякі з яких ми розглянемо пізніше.

Поки що розглянемо випадок, коли є багато домовласників, кожен з яких діє абсолютно незалежно від інших. Ясно, що якщо усі домовласники намагаються зробити усе, залежне від них, для того, щоб здати в оренду квартиру, і якщо орендарі квартир повністю інформовані щодо цін, які запитують домовласники, то рівноважна ціна усіх квартир внутрішнього кільця повинна бути однаковою. Це неважко обґрунтувати. Припустімо, що замість цього існує якась висока ціна p_h і низька ціна p_r , що їх запитують за вказані квартири. Тоді люди, що платять високу орендну плату, можуть звернутися до домовласника, який здає квартири за низьку ціну, і запропонувати йому орендну плату у розмірі, що лежить між p_h та p_r . Трансакція за такою ціною підвищила б добробут як орендаря, так і домовласника. Оскільки усі учасники мають свої

Відправна ціна



Рис. 1.2. Крива попиту на квартири за наявності більшої кількості осіб, які створюють попит.

Оскільки кількість людей, які створюють попит на квартири, велика, стрибки цін є незначними, і крива попиту має звичайний для неї вид плавно спадної кривої

власні інтереси й поінформовані щодо альтернативних цін, що їх запитують, ситуація, за якої один і той самий товар запитують за різними цінами, не може існувати за стану рівноваги.

Але якою буде ця єдина рівноважна ціна? Спробуймо скористатися методом, який ми застосували при побудові кривої попиту: оберімо будь-яку найвищу ціну і спитаймо, скільки квартир буде запропоновано до оренди за цією ціною.

Відповідь почасти залежить від часового періоду, в рамках якого ми вивчаємо даний ринок. Якщо розглядати період довжиною в декілька років, впродовж якого відбуватиметься нове житлове будівництво, то кількість квартир, безумовно, буде змінюватися відповідно до динаміки ціни оренди. Проте в „короткостроковому періоді”, скажімо, впродовж даного року, кількість квартир є більш-менш постійною. Якщо ми розглядаємо винятково випадок короткострокового періоду, то пропозиція квартир буде постійною відповідно до деякого наперед визначеного рівня.

Відправна ціна



Рис. 1.3. Крива короткострокової пропозиції. У короткому періоді пропозиція квартир є фіксованою

Крива пропозиції на такому ринку зображена на *рис. 1.3* у вигляді вертикальної лінії. За будь-якої ціни, що запитується, буде орендована одна і та сама кількість квартир, а саме — усі квартири, доступні на цей момент.

1.5. РИНКОВА РІВНОВАГА

Тепер ми знаємо, як представити сторони попиту і пропозиції на ринку квартир. Розгляньмо їх разом та з'ясуємо, яким чином встановлюється ринкова рівновага. Зробімо це, зобразивши як криву попиту, так і криву пропозиції на одному й тому самому графіку (*рис. 1.4*).

На цьому графіку через p^* ми позначимо ціну, за якої кількість квартир, на які наявний попит, дорівнює кількості пропонованих квартир. Це — **рівноважна ціна** квартир. За цієї ціни кожен споживач, готовий сплатити принаймні p^* , може підшукати собі квартиру в оренду, а кожен домовласник — може здавати квартиру в оренду за поточною ринковою ціною. Ні у споживачів, ні в домовласників

Відправна ціна

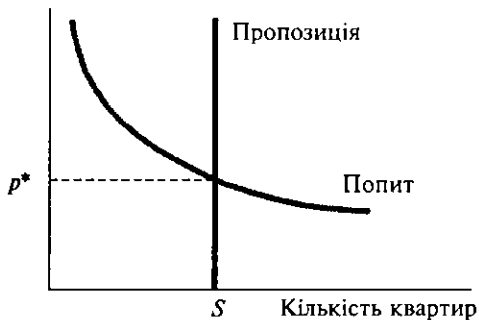


Рис. 1.4. Рівновага на ринку квартир.

Рівноважна ціна p^* визначається перетином кривих попиту і пропозиції

немає будь-яких причин змінювати свою поведінку. Ось чому ми називаємо такий стан *рівновагою*: в ньому не буде відзначатися жодних змін у поведінці суб'єктів ринку.

Щоб краще зрозуміти цю думку, подивімося, що відбулося б за ціни, яка відрізняється від p^* . Розгляньмо, наприклад, будь-яку ціну $p < p^*$, за якої попит є більшим за пропозицію. Чи може ця ціна бути усталеною? За цієї ціни принаймні у деяких домовласників виявиться більше орендарів, ніж їм потрібно. З'являться черги з претендентів на отримання квартири за даною ціною; адже людей, готових сплатити

ціну p , більше, ніж квартир. Зрозуміло, деякі з домовласників вважатимуть вигідним для себе підвищити ціну на пропоновані ними квартири.

Аналогічно припустимо, що ціна квартир дорівнює якійсь p , яка є більшою за p^* . Тоді деякі з квартир будуть пустувати: людей, готових сплатити ціну p , виявиться менше, ніж квартир. Тепер деяким домовласникам загрожує небезпека взагалі не отримати будь-якої орендної плати за свої квартири. Отже, у них виникне стимул до зниження своєї ціни з метою привернення більшої кількості орендарів.

За ціни, більшої за p^* , орендарів виявляється замало; за ціни, нижчої за p^* — забагато. Лише за ціни, що дорівнює p^* , кількість людей, готових винайняти квартиру за цією ціною, дорівнюватиме кількості квартир, що здаються в наймання. Лише за цієї ціни обсяг попиту дійсно дорівнює обсягу пропозиції.

За ціни p^* поведінка домовласників і орендарів сумісна у тому сенсі, що кількість квартир, на які за ціни p^* наявний попит з боку орендарів, дорівнює кількості квартир, які пропонуються в оренду домовласниками. Оце і є рівноважна ціна для ринку квартир.

Визначивши ринкову ціну на квартири внутрішнього кільця, ми можемо ставити питання, хто ж насамкінець отримує ці квартири, а кого „засилають” до більш віддалених квартир. В нашій моделі відповідь на це запитання дуже проста: за стану ринкової рівноваги кожен, хто готовий сплатити p^* або вищу ціну, отримує квартиру у внутрішньому кільці, а кожен, хто хоче сплатити ціну, меншу за p^* , отримує квартиру у зовнішньому кільці. Особі, для якої відправна ціна становить p^* , зовсім байдуже, винайняти квартиру у внутрішньому чи зовнішньому кільці. Інші орендарі квартир внутрішнього кільця отримують свої квартири за ціною, нижчою від тієї максимальної ціни, яку вони були б готові за них сплатити. Таким чином, розподіл квартир між орендарями визначається тим, скільки вони готові за них платити.

1.6. ПОРІВНЯЛЬНА СТАТИКА

Тепер, коли маємо економічну модель ринку квартир, можна використати її для того, щоб проаналізувати поведінку рівноважної ціни. Наприклад, можна поставити запитання про те, як змінюється ціна на квартири при зміні різних характеристик ринку. Така вправа відома за назвою *порівняльна статика*, оскільки

вона припускає порівняння двох „статичних” станів рівноваги без розгляду того, яким чином ринок переходить від одного стану рівноваги до іншого.

Перехід від одного стану рівноваги до іншого може зайняти тривалий час, і запитання, які стосуються того, як саме відбувається цей перехід, можуть бути дуже важливими та цікавими. Але перш ніж бігати, треба навчитися ходити, тому питання, пов’язані з економічною динамікою, ми поки що залишаємо поза увагою. Об’єктом порівняльно-статистичного аналізу є винятково порівняння станів рівноваги і поки що для нас буде достатньо знайти відповіді на пов’язані з цим запитання.

Почнімо з простого випадку. Припустімо, що пропозиція квартир зросла, як це показано на *рис. 1.5*.

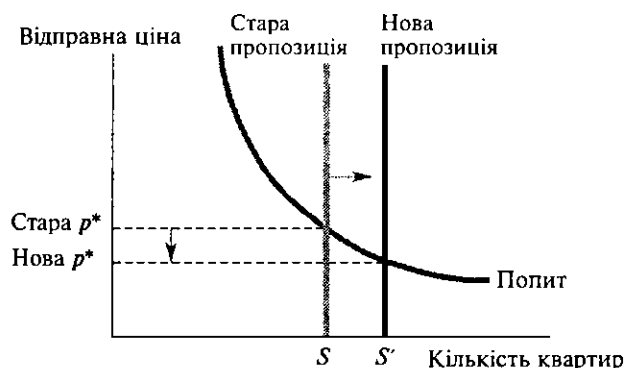


Рис. 1.5. Збільшення пропозиції квартир.

Внаслідок збільшення пропозиції квартир відбувається зниження рівноважної ціни

Як неважко побачити на цьому графіку, рівноважна ціна квартир зменшиться. Аналогічно, якби пропозиція квартир зменшилася, рівноважна ціна зросла б.

Спробуймо розглянути складніший — і цікавіший — приклад. Припустімо, що власник нерухомості вирішив перетворити декілька квартир на кондомініуми². Що трапиться з ціною решти квартир?

Перше, що спадає вам на думку, — це те, що ціна квартир підвищиться, бо їх пропозиція скоротилася. Проте цей здогад не обов’язково є правильним. Звісно, правдивим є те, що пропозиція квартир до наймання скоротилася. Але *попит на квартири* також зменшився через те, що деякі люди, що раніше орендували квартири, тепер можуть вирішити купити нові кондомініуми.

Природно було б припустити, що покупці кондомініумів належать до числа тих, хто вже проживає у квартирах внутрішнього кільця, тобто до числа людей, котрі готові сплатити за квартиру більше за p^* . Припустімо, наприклад, що люди, які створюють попит на квартири, і встановлюють десять найвищих відправних цін, вирішують не наймати квартири, а придбати натомість кондомініуми. Тоді нова крива попиту буде відрізнитися від старої лише тим, що при кожному новому рівні ціни кількість осіб, що мають попит на квартири, буде на 10 менше від попередньої. Оскільки кількість квартир, що здаються в оренду, також скоротилася на 10, нова рівноважна ціна буде точно такою самою, як і раніше, і врешті-решт виявиться, що в квартирах внутрішнього кільця мешкають ті самі люди. Ця ситуація відображена на *рис. 1.6*. І крива попиту, і крива пропозиції зсуваються вліво на 10 квартир, а рівноважна ціна залишається незмінною.

Більшість людей вважатимуть цей результат дивовижним. Вони схильні звертати увагу лише на скорочення пропозиції квартир, не думаючи при цьому про скорочення

² Передача квартир орендарям у власність. — *Прим. наук. ред.*

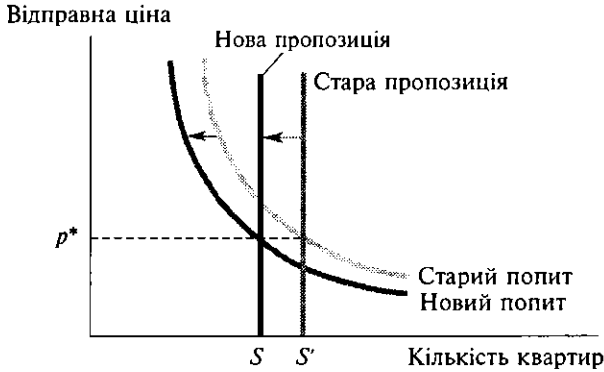


Рис. 1.6. Ефект створення кондомініумів.

Якщо обидві криві — попиту і пропозиції — зсуваються ліворуч на одну й ту саму величину, то рівноважна ціна залишається незмінною

попиту на них. Розглянутий нами випадок є екстремальним: усі покупці кондомініумів були колишніми мешканцями квартир. Але інший випадок — коли жоден із покупців кондомініумів не мешкав би у квартирі — є ще більш екстремальним.

Ця модель, хоч якою простою вона була б, привела нас до розуміння важливого моменту. Якщо ми хочемо встановити, наскільки перетворення частини квартир на кондомініуми вплине на ринок квартир, ми повинні розглянути не тільки вплив цього факту на пропозицію, але й на попит на квартири.

Розгляньмо ще один приклад порівняльно-статичного аналізу, що дає дивовижний результат: вплив податку на квартири. Припустимо, що міська рада вирішила запровадити податок на квартири в розмірі 50 доларів на рік. Отже, кожному домовласнику доведеться щорічно сплачувати місту 50 доларів на кожну квартиру, що належить йому. Яким чином це вплине на ціну квартир?

Більшість людей схильні припускати, що принаймні деяка частина податку буде перекладена на орендарів квартир. Проте, як не дивно, це не так. Насправді рівноважна ціна квартир залишиться без жодних змін!

Щоб переконатися у цьому, треба поставити питання, що відбудеться з кривими попиту і пропозиції. Крива пропозиції не змінюється — після запровадження податку квартир залишиться рівно стільки ж, скільки їх було до того. Але й крива попиту не змінюється, оскільки кількість квартир, які люди готові найняти за будь-якого рівня ціни, також залишається незмінною. Якщо не відбувається ні зсуву кривої попиту, ні зсуву кривої пропозиції, ціна в результаті запровадження податку не може змінитися.

Вплив вказаного податку можна уявити собі таким чином. До запровадження податку кожен домовласник вимагає найвищу ціну, яку він може отримати за здачу у наймання своїх квартир. Рівноважна ціна p^* є найвищою ціною, яку запитують, за якої усі квартири можуть бути найняті. Чи можуть домовласники підвищити ціну після запровадження податку, щоб компенсувати пов'язані з цим втрати? Відповідь на це запитання негативна: якби вони могли підняти ціну і при цьому здавати усі призначені для цього квартири, вони вже зробили б це. Якщо вони вже ставлять максимальну з прийнятних для ринку цін, то вони не можуть підняти свої ціни ще вище: жоден податок неможливо перекласти на орендарів квартир. Домовласникам доведеться сплачувати усю суму податку.

Цей аналіз базується на припущенні про незмінність пропозиції квартир. Якщо кількість квартир може змінюватися разом зі зміною податку, то ціна, яку сплачують орендарі, зазвичай змінюється. Ми дослідимо цей тип поведінки пізніше, коли сконструюємо низку потужніших інструментів для дослідження таких проблем.

1.7. ІНШІ СПОСОБИ РОЗМІЩЕННЯ³ КВАРТИР

У попередньому параграфі нами був описаний процес встановлення рівноваги на конкурентному ринку квартир. Але це лише один із багатьох способів розміщення ресурсів; у цьому параграфі ми розповімо й про інші способи. Деякі з них можуть видаватися доволі дивними, проте кожен із них проілюструє важливий економічний момент.

Монополіст, який здійснює цінову дискримінацію

По-перше, розгляньмо ситуацію, за якої один пануючий на ринку домовласник є власником усіх квартир, або ж альтернативну ситуацію, коли низка окремих домовласників, об'єднавшись між собою і скоординувавши свої зусилля, виступають як єдиний домовласник. Ситуація, за якої на ринку панує один єдиний продавець продукту, відома як **монополія**.

Домовласник міг би вирішити здавати в наймання квартири одну за одною на умовах аукціону тим претендентам, котрі по черзі пропонуватимуть найвищі ціни. Оскільки це означає, що різні люди врешті-решт сплатять за квартири різну ціну, ми назвемо це випадком **монополіста, який здійснює цінову дискримінацію**. Для спрощення припустімо, що монополіст, який здійснює дискримінацію, знає, якою є відправна ціна квартири для кожної особи. (Це припущення не є надто реалістичним, але воно допоможе нам проілюструвати один важливий момент.)

Це означає, що монополіст здасть першу квартиру тій особі, яка заплатить за неї найбільше, — в даному випадку 500 доларів. Наступна квартира буде здана за 490 доларів і т.д., в міру руху вздовж кривої попиту. Кожна квартира буде здана в оренду тій особі, яка готова сплатити за неї більше від інших.

Звернімо увагу на цікаву особливість випадку монополіста, який проводить цінову дискримінацію: *квартири отримують ті самі люди, що й за випадку конкурентного ринку*, — усі ті, хто оцінив квартиру вище за p^* . Останній орендар заплатить за квартиру ціну p^* — ту саму, що й рівноважна ціна на конкурентному ринку. Спроба монополіста, який здійснює цінову дискримінацію, максимізувати свій власний прибуток приводить до того самого розміщення квартир, що й механізм попиту і пропозиції конкурентного ринку. Суми, які *сплатуватимуть* орендарі, відрізнятимуться, але квартири отримують ці ж самі люди. Виявляється, що це не випадково, але пояснити причину цього ми зможемо лише трохи пізніше.

Звичайний монополіст

Ми припустили, що монополіст, який здійснює цінову дискримінацію, має можливість здати кожну квартиру в оренду за іншою ціною. А якщо його змусили здавати усі квартири за однією й тією самою ціною? За цього випадку монополіст стикається з вибором: якщо він віддасть перевагу встановленню нижчої ціни, то здасть в оренду більше квартир, а якщо встановить вищу ціну, то в кінцевому підсумку може отримати менше грошей.

³ Під „розміщенням” (англ. allocation від лат. „поділ”) розуміється поділ благ (факторів виробництва чи предметів споживання) між альтернативними способами використання чи користувачами. В англійській економічній літературі існує різниця між поняттями „розміщення” і „розподіл” (англ. distribution); останнє поняття стосується поділу доходів та майна між членами суспільства. — *Прим. перекладача.*

Позначимо функцію попиту — кількість квартир, на які є попит за ціною p , через $D(p)$. Тоді, якщо монополіст встановить ціну p , він здасть в оренду $D(p)$ квартир і, відповідно, отримає загальний дохід $pD(p)$. Дохід, отриманий монополістом, можна розглядати у вигляді площі прямокутника з висотою, яка дорівнює ціні p , і шириною, яка дорівнює кількості квартир $D(p)$. Добуток висоти й ширини — площа прямокутника — є доходом, який отримує монополіст. Це прямокутник, зображений на *рис. 1.7*.

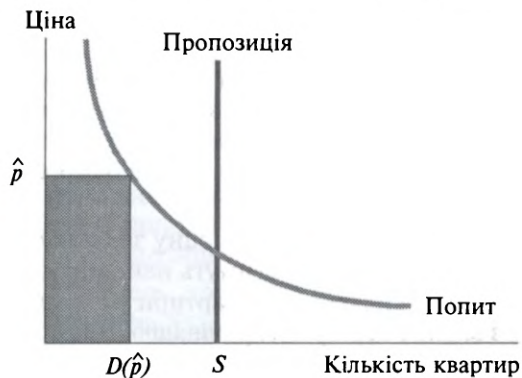


Рис. 1.7. Прямокутник, який вимірює величину доходу.

Дохід, отримуваний монополістом, є добутком ціни на кількість, який можна інтерпретувати як площу зафарбованого прямокутника

Якщо монополіст не несе витрат, пов'язаних зі здачею квартир в наймання, він віддасть перевагу вибору тієї ціни, з якою пов'язаний найбільший прямокутник доходу. Найбільший прямокутник доходу на *рис. 1.7* формується за ціни \hat{p} . За цього випадку монополісту вигідніше здавати *не* усі квартири. Насправді така ситуація виявляється типовою для монополіста. Монополіст схоче обмежити можливу пропозицію, щоб максимізувати свій прибуток. Це означає, що зазвичай монополіст запитує ціну, вищу за рівноважну ціну конкурентного ринку p^* . За випадку звичайного монополіста здаватиметься в наймання менше квартир, ніж на конкурентному ринку, проте кожна квартира здається за вищою ціною порівняно з конкурентним ринком.

Контроль за орендною платою

Третій і останній випадок, який ми обговорюватимемо, — це випадок контролю над орендною платою. Припустімо, що міська влада вирішила запровадити максимальний рівень орендної плати, скажімо p_{\max} . Припустімо також, що ціна p_{\max} нижча за рівноважну ціну конкурентного ринку p^* . Якщо це так, то ми зіткнемося з ситуацією **надлишкового попиту**: кількість людей, готових орендувати квартири за ціною p_{\max} , перевищує кількість доступних для наймання квартир. Кому ж тоді вдасться найняти квартири?

Теорія, викладена нами до цього часу, не надає відповіді на це запитання. Ми можемо описати те, що відбудеться за рівності обсягів попиту й пропозиції, але наша модель є недостатньо конкретною для того, щоб описати те, що відбудеться, якщо обсяг попиту не дорівнюватиме обсягу пропозиції. Відповідь на запитання, хто отримає квартири при запровадженні контролю за орендною платою, залежить від того, хто має більше часу для пошуку квартири, хто знає теперішніх мешканців квартири і т. ін. Все вказане вище виходить за межі розробленої нами простої моделі. Може бути, що за контролем над орендною платою квартири дістануться тим самим людям, що й за конкурентного ринку. Але такий

результат дуже мало ймовірний. Набагато ймовірніше, що деякі колишні мешканці зовнішнього кільця опиняться в деяких квартирах внутрішнього кільця, таким чином замінивши людей, які мешкали б у цих квартирах за ринкової системи. Отже, при запровадженні контролю за орендною платою за контрольованою ціною буде здаватися в оренду та сама кількість квартир, що й за конкурентною: просто ці квартири дістануться іншим людям.

1.8. ЯКИЙ СПОСІБ НАЙКРАЩИЙ?

Ми описали вже чотири можливих способи розміщення квартир між людьми:

- ✓ конкурентний ринок;
- ✓ монополіст, який здійснює цінову дискримінацію;
- ✓ звичайний монополіст;
- ✓ контроль за орендною платою.

Це — чотири різних економічних інститути розміщення квартир. Кожен спосіб приводить до того, що квартири діставатимуться різним людям або за квартири запитуватимуть різну ціну. Доречно було б спитати, котрий із вказаних інститутів найкращий. Проте спершу нам доведеться дати визначення того, що означає „найкращий”. Якими критеріями можна скористуватися для порівняння цих способів розміщення квартир?

Ми могли б, скажімо, звернути увагу на економічне становище осіб, що розглядаються. Доволі очевидно, що власники квартир отримують найбільше грошей, якщо можуть діяти як монополісти, які здійснюють цінову дискримінацію: це генерує більше доходу для власників квартир. Міркуючи таким чином, можна дійти висновку, що контроль за орендною платою — найгірша ситуація для власників квартир.

А що можна сказати про орендарів? Можливо, в середньому їхній добробут буде найнижчим за випадку монополіста, який здійснює цінову дискримінацію, оскільки більшість із них при цьому будуть платити вищу ціну, аніж за інших способів розміщення квартир. Чи підвищуватиметься добробут споживачів за випадку контролю за орендною платою? У деяких із них — так: добробут споживачів, *що орендують квартири*, стає вищим, ніж за ринкового результату. Але в тих, хто не отримав квартир, *добробут буде нижчим*, ніж це було б за ринкового результату.

Що нам тепер необхідно, то це спосіб оцінки економічного стану усіх учасників ринку — усіх орендарів *та* усіх домовласників. Як нам оцінити бажаність різних способів розміщення квартир за врахування добробуту усіх економічних агентів? Що може слугувати критерієм „гарного” способу розміщення квартир, який враховує інтереси *усіх* учасників ринку?

1.9. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗА ПАРЕТО

Одним із придатних критеріїв порівняння результатів функціонування різних економічних інститутів є концепція ефективності за Парето, або економічної ефективності⁴. Ми почнемо з такого визначення: якщо ми зможемо знайти

⁴ Ефективність за Парето названа так на честь економіста і соціолога ХХ ст. Вільфредо Парето (1848—1923), який одним із перших дослідив значення цієї ідеї.

спосіб покращити стан деяких людей без того, щоб погіршити стан будь-кого іншого, то це **покращення за Парето**. Якщо якийсь стан розміщення дозволяє здійснити покращення за Парето, то він називається **неефективним за Парето**; якщо ж таке покращення за Парето неможливо здійснити, то наявне розміщення називається **ефективним за Парето**.

Небажаною рисою розміщення, неефективного за Парето, те, що завжди є якийсь спосіб покращувати чийсь стан без погіршення стану інших. У такого розміщення можуть бути інші, позитивні риси, проте сам факт того, що воно є неефективним за Парето, однозначно свідчить не на його користь. Якщо існує будь-який спосіб покращувати чийсь стан без погіршення стану інших, то чом би цього не зробити?

Ідея ефективності за Парето відіграє в економічній теорії важливу роль, і ми вивчимо її пізніше детальніше. Вона має багато ледве вловимих аспектів, які нам доведеться досліджувати поступово, проте вже зараз можна інтуїтивно зрозуміти, про що тут ідеться.

Наведемо деякі міркування щодо ідеї ефективності за Парето, які можуть стати у пригоді. Припустімо, що ми розмістили орендарів по квартирах внутрішнього і зовнішнього кільця у довільному порядку, але потім дозволили їм здавати квартири один одному в суборенду. При цьому деякі люди, яким дійсно хотілося б жити поближче до університету, могли б через невезіння опинитися у квартирі зовнішнього кільця. Але тоді вони могли б зняти квартиру внутрішнього кільця у когось, хто опинився в такій квартирі, але не цінує її настільки високо, як вони. За випадкового розміщення квартир між індивідами серед них завжди знайдуться ті, хто за умови достатньої компенсації готові обмінятися квартирами.

Наприклад, припустімо, що особа А отримує квартиру у внутрішньому кільці, оренда якої варта, на її думку, 200 доларів, а особа В, що проживає у зовнішньому кільці, готова сплатити за квартиру, яку займає А, 300 доларів.

Тоді, якщо ці два індивіди обмінюються квартирами й домовляться про виплату індивідом В індивіду А певної суми, яка не перевищує різниці між 200 та 300 доларів, існуватиме „виграш від обміну”. Точна сума угоди не має значення. Важливе те, що люди, готові сплатити за відповідні квартири більше за інших, отримують ці квартири, бо за іншого випадку у того, хто низько цінує квартиру внутрішнього кільця, був би стимул до обміну з кимось, хто цю квартиру високо цінує.

Уявімо собі, що усі добровільні обміни такого роду здійснені, так що усі вигоди від обміну вичерпані. Отримане у результаті цього процесу стан розміщення квартир повинен бути ефективним за Парето. Якби це було не так, то можливим було б укладення угоди, яка підвищила б стан двох людей, не знизивши добробут інших, але це суперечило б вихідному посиланню про те, що усі добровільні угоди з обміну вже укладено. Розміщення, за якого усі добровільні угоди з обміну здійснилися, є ефективним за Парето.

1.10. ПОРІВНЯННЯ СПОСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ КВАРТИР

Описаний вище процес обміну має настільки загальний характер, що вам здаватиметься, що навряд чи можна щось сказати про його результат. Однак необхідно відзначити один дуже цікавий момент. Поставмо питання про те, хто ж врешті-решт отримає квартири за стану розміщення, в рамках якого усі вигоди від обміну вичерпані.

Щоб відповісти на це запитання, просто зазначимо, що в особи, яка мешкає у квартирі внутрішнього кільця, відправна ціна повинна бути вищою, ніж у особи, що має квартиру у зовнішньому кільці, — бо інакше вони могли б вступити в обмін, який підвищив би добробут обох. Відповідно, якщо в наймання здається S квартир, то у підсумку S осіб із найвищими відправними цінами отримають квартири у внутрішньому кільці. Це розміщення буде ефективним за Парето, а будь-яке інше — ні, тому що будь-який інший стан розміщення квартир між людьми створює можливість обміну, результатом якого буде покращення стану принаймні двох осіб без погіршення стану будь-кого іншого.

Спробуймо застосувати даний критерій ефективності за Парето до результатів різних згаданих вище способів розміщення ресурсів. Почнімо з ринкового механізму. Незавжди бачити, що в результаті дії ринкового механізму у внутрішньому кільці опиняться S людей із найвищими відправними цінами, а саме ті люди, котрі готові сплатити за свої квартири ціну, вищу за рівноважну ціну p^* . Таким чином, якщо квартири були здані в оренду на конкурентному ринку, то немає підстав для отримання подальших вигод від обміну. Результат функціонування конкурентного ринку є ефективним за Парето.

А що можна сказати про монополіста, який проводить цінову дискримінацію? Чи є цей результат ефективним за Парето? Щоб відповісти на це запитання, просто зверніть увагу на те, що такий монополіст здасть квартири в оренду тим самим людям, які отримали б квартири й за конкурентного ринку. За обох систем квартиру отримує кожен, хто готовий сплатити за неї ціну, вищу за p^* . Таким чином, результат діяльності монополіста, який здійснює цінову дискримінацію, також є ефективним за Парето.

Хоча й функціонування конкурентного ринку, і діяльність монополіста, який здійснює цінову дискримінацію, приводять до результатів, ефективних за Парето у тому сенсі, що не породжують спонуки до подальших обмінів, вони можуть мати своїм підсумком абсолютно різні розподіли доходу. Безумовно, добробут споживачів за монополією, яка здійснює цінову дискримінацію, є набагато нижчим, ніж за конкурентного ринку, а добробут домовласника (домовласників) — набагато вищим. Взагалі ефективність за Парето мало що говорить нам про розподілення вигод від обміну. Вона стосується лише *ефективності* обміну, тобто того, чи усі можливі акти обміну були проведені.

А що буде у випадку звичайного монополіста, змушеного встановлювати єдину ціну? Виявляється, дана ситуація не є ефективною за Парето. Щоб перевірити це, достатньо лише зазначити, що оскільки такий монополіст, взагалі, здає в наймання не усі квартири, він може збільшити свій прибуток, якщо здасть квартиру комусь, у кого її немає, за *будь-якою* додатною ціною. Існує якась ціна, за якої покращиться стан як монополіста, так і орендаря. Оскільки при цьому монополіст не змінює ціну, яку платять усі інші, добробут інших орендарів в результаті цієї угоди не знижується. Таким чином, ми знайшли **покращення за Парето** — спосіб покращити стан двох учасників угоди без погіршення стану будь-кого іншого.

І, нарешті, випадок контролю за орендною платою. Він також виявляється неефективним за Парето. Аргументація на користь цього твердження ґрунтується на тому факті, що при довільному розміщенні орендарів по квартирах зазвичай знаходиться хтось, хто мешкає у внутрішньому кільці (скажімо, містер Ін), хто готовий сплачувати за квартиру менше, ніж хтось, що мешкає у зовнішньому кільці (скажімо, міс Аут). Припустімо, що відправна ціна для містера Іна складає 300 доларів, а для міс Аут — 500.

Ми бажаємо знайти покращення за Парето — тобто спосіб покращити стан містера Іна та міс Аут без нанесення шкоди будь-кому іншому. Але наявний досить легкий спосіб вчинити так: треба просто дозволити містеру Іну здати свою квартиру в суборенду міс Аут. Міс Аут оцінює проживання поблизу університету у 500 доларів, а містер Ін — лише у 300 доларів. Якщо міс Аут сплатить містеру Іну, скажімо, 400 доларів і обміняється з ним квартирами, стан обох покращиться: міс Аут отримає квартиру, яку вона цінує вище, ніж 400 доларів, а містер Ін отримає 400 доларів, котрі він цінує більше, ніж квартиру у внутрішньому кільці.

Цей приклад показує, що функціонування ринку, на якому наявний контроль за орендною платою, зазвичай не приводить до Парето-ефективного розміщення, оскільки завжди залишаються якісь обмінні угоди, які можуть бути здійснені і після розміщення, проведеного ринком. До того часу, доки деякі квартири внутрішнього кільця дістаються людям, які оцінюють їх нижче, ніж ті, хто їх не отримав, будуть існувати вигоди від обміну.

1.11. РІВНОВАГА У ДОВГОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ

Ми дослідили встановлення рівноважної ціни на квартири у **короткостроковому періоді** — коли пропозиція квартир є незмінною. Проте у **довгостроковому періоді** пропозиція квартир може змінюватися. Подібно до того, як крива попиту показує кількість квартир, на які є попит за різних цін, крива пропозиції показує кількість квартир, які пропонуються за різних цін. Остаточне визначення ринкової ціни квартир буде залежати від взаємодії попиту й пропозиції.

Але чим визначається змінність пропозиції? Взагалі кількість нових квартир, пропонованих на приватному ринку, буде залежати від того, наскільки прибутковим є здавання квартир в оренду, що залежить від ціни, встановленої за квартири домовласниками. Щоб проаналізувати зміни на ринку квартир у довгостроковому періоді, необхідно вивчити поведінку як постачальників квартир, так і орендарів, і з часом ми це зробимо.

У випадку змінної пропозиції можливо ставити питання не лише про те, хто отримує квартири, але й про те, скільки квартир буде забезпечено різними типами ринкових інститутів. Чи запропонує монополіст до оренди більше чи менше квартир порівняно з конкурентним ринком? Збільшиться чи зменшиться рівноважна кількість квартир внаслідок запровадження контролю над орендною платою? Які інститути забезпечать ефективну за Парето кількість квартир? Щоб дати відповіді на ці й подібні запитання, ми повинні застосувати більш системні й потужні інструменти економічного аналізу.

ПІДСУМОК

1. Економічна теорія займається розробкою моделей суспільних явищ, що є спрощеним відображенням дійсності.
2. Виконуючи це завдання, економісти керуються принципом оптимізації, який стверджує, що люди зазвичай схильні обирати те, що є для них кращим, а також принципом рівноваги, згідно з яким ціни будуть змінюватися до того моменту, доки не встановиться рівність обсягів попиту і пропозиції.

3. Крива попиту показує, яку кількість товару люди готові купувати за кожної ціни, а крива пропозиції показує, скільки товару люди готові постачати за кожною ціною. Рівноважна ціна — це ціна, за якої величина попиту дорівнює величині пропозиції.
4. Вивчення змін рівноважної ціни і рівноважної кількості при зміні умов, які стоять за ними, називається порівняльною статикою.
5. Економічна ситуація є ефективною за Парето, якщо не існує можливості покращити стан якоїсь групи людей без того, щоб не погіршити стан будь-якої іншої групи людей. Концепт ефективності за Парето можна використати для оцінки різних способів розміщення ресурсів.